

## Online-Besucher stationär zu Kunden machen

Wie Ihre Web-Besucher mit einem einfachen funktionierenden Tool zu stationären Küchen-Kunden werden

"Mit dem Wohnprofil-System stieg unsere Abschlussquote auf deutlich über 80 Prozent. Die Kunden wussten genau, welche Möbel zu ihnen passen. Fehlkauf ausgeschlossen!"

**Marco Behrens, Küchen-Brügge**



**Markus Neumann**  
Wohnprofil-Experte

## das Wohnprofil für Küchen

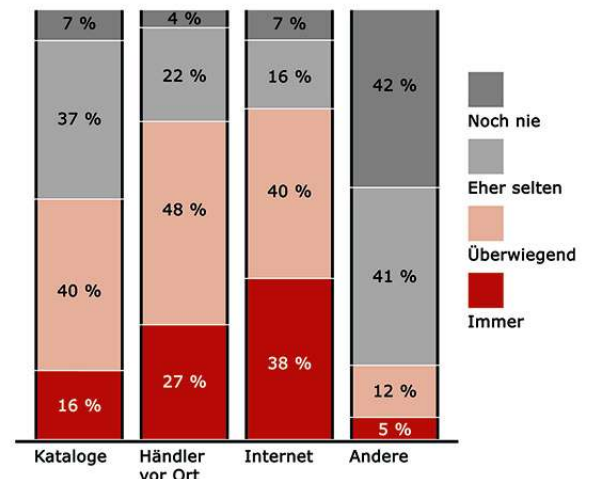
Web-Besucher zu stationären Küchen-Kunden machen

### Die Marktplätze haben sich verändert

Das Internet verändert grundlegend, wie Kunden in Zukunft Möbel und Küchen aussuchen, entscheiden und einkaufen.

Trotzdem glauben viele Möbelunternehmen immer noch, sie können so weitermachen, wie bisher. Laut neuesten Statistiken sind 80 % Ihrer stationären Besucher vorher auf der Internetseite Ihres Möbelhauses oder Küchenstudios gewesen.

### Preisvergleich vor dem Kauf



"Wir arbeiten seit einiger Zeit erfolgreich mit der Wohnprofilanalyse als Verkaufssystem und konnten die Abschöpfung in kürzester Zeit steigern und viele Kunden begeistern."

**R. Matfeld**  
**Culina Küche**

Hier ist der POD (Point Of Decision, also wo ein Kunde entscheidet), ob es sich lohnt, Ihr Küchenstudio zu besuchen. Lassen Sie diese Chance nicht ungenutzt und machen Sie aus Besuchern Ihrer Website zahlende Kunden Ihres Küchenstudios!

Viele Kunden sind mit der Auswahl von Möbeln überfordert, möchten jedoch gleichzeitig Fehlkäufe vermeiden. Genau hier setzt das Wohnprofil für Küchen an: Begeistern Sie Ihre Homepage-Besucher mit dem einfachen und funktionierenden Wohnprofil-System. Überzeugen Sie sich selbst - und Ihre Kunden!

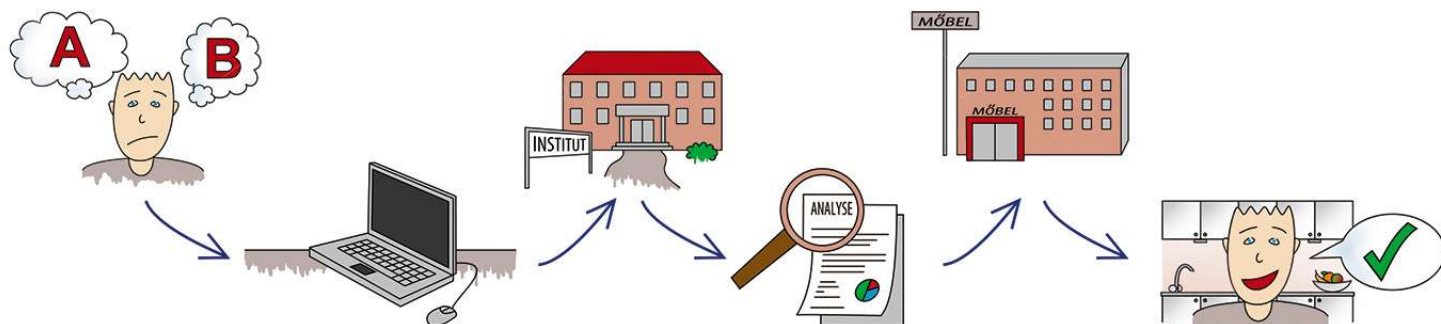
**Die (R)Evolution für Küchenstudios!**

# dasWohnprofil für Küchen

## Die (R)Evolution für Küchenstudios!

**Nutzen Sie effektiv die Klicks Ihrer Homepage, um erst die Frequenz und dann den Umsatz in Ihrem Küchenstudio zu steigern.**

Und so geht's:



"Für den Kunden gibt es ein Gefühl der Sicherheit, gerade im hochwertigen Bereich!

Der Einsatz des Wohnprofil-Systems hat sich für uns und unsere Kunden voll und ganz rentiert!"

**C. May**  
**Die Wohnfabrik**

1. Der Kunde ist aufgrund großer Auswahl ratlos, welche Möbel zu ihm passen
2. Er macht die einfache und kostenfreie Wohnprofil-Analyse auf der Webseite oder im Küchenstudio mit sofortiger wissenschaftlicher Auswertung durch das Institut zur Ermittlung des Wohngeschmacks
3. Nur der geschulte Wohnprofil-Berater ist in der Lage, die Auswertung zu lesen und den Kunden seines persönlichen Küchen-Wohnprofils entsprechend individuell zu beraten

**Steigern Sie erst die Frequenz und dann den Umsatz mit der Wohnprofil-Analyse für Küchen!**

*Möbel verkauft man heute ~~ANDERS!~~  
Sichern Sie sich einen langfristigen Marktvorteil gegenüber Mitbewerbern!*

### dasWohnprofil-System inklusive:

1. Zwei Tage Ausbildung Ihrer Berater zum Wohnprofil-Berater
2. Exklusive VIP-Veranstaltung mit einem begeisternden Vortrag eines Wohnprofil-Beraters für geladene Gäste
3. Freie Nutzung des Wohnprofil-Online-Portals inklusive wissenschaftlicher Wohnprofil-Auswertung für jeden Kunden.

**Sales** möbel  
**Learning**

Saleslearning möbel  
Markus Neumann  
Sesterbachstraße 1  
56759 Leienkaul

Tel.: 0 26 53 - 91 26 75  
Fax: 0 26 53 - 91 26 76  
Mobil: 01 51 - 11 32 21 51

info@saleslearning-moebel.de  
www.saleslearning-moebel.de

